

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра предпринимательского права

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
40.03.01 Юриспруденция
Направленность (профиль) подготовки: гражданско-правовой
Уровень квалификации выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная, очно-заочная

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2019

Коммерческое право
Рабочая программа дисциплины

Автор - составитель:

кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры предпринимательского права юридического факультета ИЭУП РГГУ
Белова Т.В.

УТВЕРЖДЕНО
Протокол заседания кафедры
№ «1» от 29 августа 2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

1.2. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

2. Структура дисциплины

3. Содержание дисциплины

4. Образовательные технологии

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

5.2. Критерии выставления оценок

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Приложения

Приложение 1. Аннотация дисциплин

Приложение 2. Лист изменений

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины: формирование у обучающихся компетенций, которые базируются на характеристиках будущей профессиональной деятельности юриста в области правового регулирования отношений в сфере торговли. Для этого необходимы системные правовые знания о торговле как комплексной отрасли законодательства.

Задачи:

- раскрыть правовую основу регулирования коммерческой деятельности;
- изложить основные научные концепции, связанные с проблемами правового регулирования коммерческой деятельности;
- показать особенности работы юриста с законодательством, регулирующим коммерческую деятельность.

1.2. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Коды компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-5	способность применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности	<p>Знать: основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческие правоотношения; компетенцию субъектов коммерческого права, принципы коммерческого права; правила заключения и исполнения, прекращения коммерческих договоров, особенности защиты прав участников коммерческих правоотношений;</p> <p>Уметь: разработать договоры в сфере коммерческой деятельности, готовить правовые документы для участия при рассмотрении коммерческих споров, определять статус участников коммерческих правоотношений.</p> <p>Владеть: принципами регулирования коммерческих правоотношений, навыками разработки коммерческих договоров, навыками составления претензий и иных документов при защите прав участников коммерческих правоотношений</p>
ПК 13	способность правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации;	<p>Знать: нормативно-правовые акты, позволяющие правильно отражать результаты профессиональной деятельности в сфере коммерческой деятельности;</p> <p>Уметь: определить правовой документ, в котором должны быть отражены результаты профессиональной</p>

		<p>деятельности, связанные с реализацией товаров от производителя до покупателя. <i>Владеть:</i> навыками правильно составлять юридические документы, сопровождающие коммерческую деятельность.</p>
--	--	---

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в ходе изучения дисциплин: «Гражданское право», «Гражданский процесс», «Арбитражный процесс», «Трудовое право», «Семейное право» и других дисциплин.

В результате освоения дисциплины формируются компетенции, необходимые для изучения следующих дисциплин по выбору: «Адвокат в гражданском процессе», «Адвокат в арбитражном процессе», «Правовое регулирование нотариальной деятельности», а также успешного прохождения преддипломной практики.

2. Структура дисциплины

**Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения
(2016 год набора)**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 28 ч., самостоятельная работа обучающихся 44 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1	Общие положения о коммерческом праве	10	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	10	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование	10		2				4	- Семинар в диалоговом

	обращения отдельных видов товаров.								режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	10		2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	10		2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	10	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем

									<ul style="list-style-type: none"> -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	10		2				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	10	2	2				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	10		2				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач

									- Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	10		2				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	Зачёт с оценкой	10						2	Устный ответ/ итоговая контрольная работа.
	Итого:	10	8	20				44	

Структура дисциплины для очной формы обучения (2017 год набора)

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 60 ч., промежуточная аттестация – 18 ч., самостоятельная работа обучающихся 30 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная							
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия				
1	Общие положения о коммерческом праве	7	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме,	

									<p>обсуждение поставленных проблем</p> <p>-решение практических задач</p> <p>- Доклад на семинаре по проблемному вопросу</p> <p>- Обсуждение представленных докладов</p>
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	7	4	4				4	<p>- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем</p> <p>-решение практических задач</p> <p>- Доклад на семинаре по проблемному вопросу</p> <p>- Обсуждение представленных докладов</p>
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	7	2	2				4	<p>- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем</p> <p>-решение практических задач</p> <p>- Доклад на семинаре по проблемному вопросу</p> <p>- Обсуждение представленных докладов</p>
4	Правовое регулирование товарного рынка	7	2	4				4	<p>- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем</p> <p>-решение</p>

									<p>практических задач</p> <ul style="list-style-type: none"> - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	7	2	4				2	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	7	2	4				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	7	2	4				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на

									семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	7	2	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	7	2	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	7	4	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу

									- Обсуждение представленных докладов
	Экзамен	7					18		Устный ответ/ итоговая контрольная работа.
	итого:	7	24	36			18	30	

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения (2017 год набора)

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., промежуточная аттестация 18 ч., самостоятельная работа обучающихся 48 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1	Общие положения о коммерческом праве	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	9	2	4				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение

	товаров.								поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	9	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	9		2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических

									задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	9		6				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	9	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	9	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по

									проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	9	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	Экзамен	9						18	Устный ответ/ итоговая контрольная работа.
	Итого:	9	16	26				18	48

**Структура дисциплины для очной формы обучения
(2018 год набора)**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 60 ч., промежуточная аттестация 18 ч., самостоятельная работа обучающихся 30 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1	Общие положения о коммерческом праве	7	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач

									<ul style="list-style-type: none"> - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	7	2	4				6	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	7	2	4				2	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	7	2	6				6	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу

									- Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	7	2	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	7	2	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	7	4	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов

8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	7	4	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	7	2	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	7	2	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	Экзамен	7						18	Устный ответ/ итоговая контрольная

									работа.
	итого:	8	24	36			18	30	

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения (2018 год набора)

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., промежуточная аттестация 18 ч., самостоятельная работа обучающихся 48 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1	Общие положения о коммерческом праве	9	2	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	9	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов	9	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение

	товаров.								поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	9	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических

									задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	9		4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	9	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	9		2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по

									проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	9	2	2				10	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	Экзамен	9						18	Устный ответ/ итоговая контрольная работа.
	Итого:	9	16	26				18	48

**Структура дисциплины для очной формы обучения
(2019 год набора)**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 60 ч., самостоятельная работа обучающихся 48 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1	Общие положения о коммерческом праве	7	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на

									семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	7	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	7	2	2				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	7	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение

									представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	7	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	7	2	4				8	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	7	4	4				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы	7	2	4				6	- Семинар в

	реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).								диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	7	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	7	4	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	зачет	7						2	Устный ответ/ итоговая контрольная работа.

	Итого:	7	24	36			48	
--	--------	---	----	----	--	--	----	--

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения (2019 год набора)

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., самостоятельная работа обучающихся 66 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1	Общие положения о коммерческом праве	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	9	2	2				8	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных

									проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	9	2	2				8	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач

									<ul style="list-style-type: none"> - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	9	2	4				6	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	9		4				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	9		2				8	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу

									вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	9	2	4				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирова ние - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	зачет	9						2	Устный ответ/ итоговая контрольная работа.
	итого:	9	16	26				66	

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Общие положения о коммерческом праве	общие положения гражданского права, права собственности и иные вещные права, соотношение норм публичного и частного права в предпринимательских отношениях, практику применения гражданско-правовых норм в предпринимательской деятельности, законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, особенности и понятия, подчеркивающие специфику экономической ситуации в стране.
2.	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	Право на осуществление торговой деятельности: Понятие, признаки и виды субъектов коммерческой деятельности. Права и обязанности субъектов коммерческой деятельности. Регистрационный режим создания, реорганизации и прекращения субъектов коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы коммерческих организаций. Коммерческая деятельность граждан. Правовое положение отдельных видов субъектов коммерческого права: субъектов малого и среднего предпринимательства, обособленных подразделений.
3.	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	особенности продажи продовольственных товаров; продажи алкогольной и табачной продукции; продажи промышленных товаров; особенности государственного регулирования торговых операций с отдельными видами товаров.
4.	Правовое регулирование товарного рынка.	структура и инфраструктура товарного рынка; понятие товарного рынка, структура и участники товарного рынка; виды торговли; розничную торговлю, понятие и содержание оптовой торговли; роль маркетинга на товарном рынке, содержание маркетинговой деятельности; понятие ярмарочной торговли, ее преимущества и недостатки. Виды оптовых ярмарок. Ярмарки-выставки. Правовое регулирование и порядок функционирования оптовых рынков.
5.	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке.	понятие и правовая основа конкуренции в торговом обороте; меры, направленные на обеспечение конкуренции, стимулирующие меры, ограничительные меры, меры по защите конкуренции, организационные меры; антимонопольное законодательство РФ; роль государственных органов, органов местного самоуправления и иных наделенных функциями и правами указанных органов власти органов или организаций в конкурентных отношениях.

6.	Защита прав потребителей при продаже товаров	правовые категории «защита субъективного права» и «охрана субъективного права»; причины появления законодательства о защите прав потребителей; публичные интересы в установлении законодательства о защите прав потребителей; комплексный характер законодательства о защите прав потребителей; гражданско-правовые нормы как основа законодательства о защите прав потребителей.
7.	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	Понятие и значение договора в коммерческой деятельности; соотношение понятий «торговая сделка» и «торговый договор»; функции коммерческого договора в коммерческой деятельности; обязательное заключение договора; предварительный договор
8.	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	правовую суть торговых сделок и контрактов (договоров); способы оформления договорных связей; договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой (торговой) деятельности; особенности выработки условий торговых договоров; порядок заключения договоров; правовые особенности договоров, используемых в коммерческой (торговой) деятельности, и их классификация; договор оптовой купли продажи и его виды.
9.	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	Правовая суть законодательного регулирования обязанностей по доставке товара вне используемого транспорта; определение в договоре обязанностей по доставке (вывозу) товара; выбор вида используемого транспорта; последствия одностороннего изменения согласованного вида транспорта; определение режима транспортировки: календарные графики отгрузки, размеры одновременно отгружаемых партий товара, предельные сроки отгрузки с учетом навигационного периода, вид перевозочного средства и др.; согласование в договоре мер по обеспечению сохранности товара при транспортировке.
10.	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	Правовая суть понятия и значения претензий в механизме защиты прав торговых организаций при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности; законодательного и договорного регулирования претензионного порядка урегулирования споров в коммерческой (торговой) деятельности; порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) и ответа на них; содержания претензий и правовых последствий оставления претензии без ответа.

4. Образовательные технологии

Реализуемые образовательные технологии призваны сформировать профессиональную направленность обучения студентов и повысить качество усвоения материала.

Аудиторные лекционные занятия проводятся с использованием электронных средств обучения (ПК, презентаций с использованием мультимедиа).

Аудиторные практические занятия проводятся с включением в них:

- решения ситуационных задач, разбора инцидентов и ситуаций;
- тестирования;
- обсуждения вопросов и докладов по темам курса;

При реализации дисциплины «Коммерческое право» используются: проблемный метод изложения лекционного материала, обсуждение докладов и дискуссии по наиболее сложным вопросам темы на семинарских занятиях, письменные работы различного типа.

Самостоятельная работа студентов организуется с использованием правовых систем «Гарант», «Консультант +» и др., свободного доступа к Интернет-ресурсам, в том числе интернет-сайтов организаций, содействующих регулированию коммерческой деятельности.

4. Образовательные технологии

Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебной работы	Образовательные технологии
		3	4
1	Общие положения о коммерческом праве	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - Составление и решение практических задач - Анализ судебной практики - Решение тестовых заданий - Обсуждение докладов
		Самостоятельная работа	<i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - Составление и решение практических задач - Анализ судебной практики

			Обсуждение докладов Решение тестовых заданий
		Самостоятельная работа	<i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	Лекции	С использованием видеоматериалов. С элементами проблемного освещения темы.
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем Составление и решение практических задач Обсуждение докладов Решение тестовых заданий
		Самостоятельная работа	<i>Изучение рекомендованной литературы и Интернет-ресурсов; Подготовка докладов Выполнение письменных заданий</i>
4	Правовое регулирование товарного рынка	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем Составление и решение практических задач Обсуждение докладов Решение тестовых заданий
		Самостоятельная работа	Консультирование. Проверка усвоения темы и выполненных заданий на семинарских занятиях, а также посредством тестирования.
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем Решение тестовых заданий Обсуждение докладов Решение практических задач
		Самостоятельная работа	Консультирование. Проверка усвоения темы и выполненных заданий на семинарских занятиях, а также посредством тестирования и результатов проверки контрольной работы.
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем Решение тестовых заданий Обсуждение докладов Решение практических задач
		Самостоятельная работа	<i>Изучение нормативно-правовой базы с помощью информационно-правовых систем «Гарант», «Консультант +</i>

7	Торговые договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора.	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем Составление и решение практических задач Решение тестовых заданий Обсуждение докладов
		Самостоятельная работа	<i>Изучение нормативно-правовой базы с помощью информационно-правовых систем «Гарант», «Консультант +»</i>
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены)	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем Составление и решение практических задач <i>Решение тестовых заданий</i> <i>Обсуждение докладов</i>
		Самостоятельная работа	Консультирование. Проверка усвоения темы и выполненных заданий на семинарских занятиях, а также посредством тестирования.
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем решение практических задач обсуждение докладов
		Самостоятельная работа	Консультирование. Проверка усвоения темы и выполненных заданий на семинарских занятиях, а также посредством тестирования.
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	Лекции	<i>Лекция с использованием компьютерной презентации</i>
		Семинарские и практические занятия	Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем решение практических задач обсуждение докладов решение тестовых заданий
		Самостоятельная работа	<i>Изучение нормативно-правовой базы с помощью информационно-правовых систем «Гарант», «Консультант +»</i>

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - обсуждение вопросов на семинаре - обсуждение практических вопросов/ решение задач - доклад - тестирование по теме	2 балла 5 баллов 20 баллов 5 баллов	10 баллов 20 баллов 20 баллов 10 баллов
Промежуточная аттестация Экзамен / зачет с оценкой / Устный ответ/ итоговая контрольная работа.		40 баллов
Итого за семестр Экзамен / Зачет с оценкой		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетвори- тельно»/ «зачтено (удовлетвори- тельно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворите- льно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости по дисциплине

Примерные тесты (ПК-5)

Тест 1

1. Коммерческое право – это часть:
 - а) гражданского права;
 - б) уголовного права;
 - в) налогового права.

2. Принцип свободы договора означает, что его условия:
 - а) определяются всегда только по усмотрению сторон;
 - б) никогда не определяются по усмотрению сторон;
 - в) определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

3. В предмет коммерческого права включается:
 - а) розничная купля-продажа товаров;
 - б) оптовая купля-продажа товаров;
 - в) розничная и оптовая купля-продажа товаров.

4. Коммерческое право – это:
 - а) самостоятельная отрасль права;
 - б) подотрасль гражданского права;
 - в) подотрасль предпринимательского права.

5. Коммерческая деятельность – это:
 - а) вид предпринимательской деятельности;
 - б) всегда деятельность непредпринимательская;
 - в) деятельность только бюджетных организаций.

6. Цель коммерческой деятельности – это:
 - а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
 - б) просто систематическое отчуждение товаров;
 - в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

7. Коммерческое право – это часть:
 - а) гражданского права;
 - б) уголовного права;
 - в) налогового права.

8. Принцип свободы договора означает, что его условия:
 - а) определяются всегда только по усмотрению сторон;
 - б) никогда не определяются по усмотрению сторон;
 - в) определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

9. Коммерческая деятельность – это:
- а) вид предпринимательской деятельности;
 - б) всегда деятельность непредпринимательская;
 - в) деятельность только бюджетных организаций.

10. Цель коммерческой деятельности – это:
- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
 - б) просто систематическое отчуждение товаров;
 - в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

Тест 2

1. Какие из источников правового регулирования характерны только для регулирования торговых отношений, возникающих с участием предпринимателей?
- а) обычаи делового оборота,
 - б) международные договоры,
 - в) общепризнанные принципы международного права,
 - г) нормы иностранного права.
2. Какие из перечисленных видов правовых актов обладают высшей юридической силой?
- а) подзаконные нормативные правовые акты;
 - б) законы;
 - в) законы и подзаконные нормативные правовые акты субъектов федерации;
 - г) нормативные правовые акты органов местного самоуправления.
3. Подзаконным актам, регулирующим, в том числе торговые отношения, является ...
- а) Кодексы;
 - б) Конституция;
 - в) Постановления Правительства;
 - г) Федеральные законы.
4. Имеют ли нормативные правовые акты, регулирующие коммерческие отношения, обратную силу?
- а) нет, не имеют;
 - б) да, имеют;
 - в) да, только в случаях, когда это прямо предусмотрено законом;
 - г) да, только по решению суда.
5. В случае если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены внутренним законодательством, регуливающим коммерческие отношения _____
- а) применяются правила гражданского законодательства РФ;
 - б) применяются правила международного договора;
 - в) применяются правила гражданского законодательства РФ или международного договора по решению суда;
 - г) вопрос не урегулирован законодательством;
6. В случае если обычаем делового оборота противоречит законодательству _____

- а) применяется обычай делового оборота;
- б) обычай делового оборота не применяется;
- в) применяется обычай делового оборота по прямому указанию государственного органа;
- г) применяется обычай делового оборота по решению суда;

7. *Коммерческая деятельность – это:*

- а) вид предпринимательской деятельности;
- б) всегда деятельность непредпринимательская;
- в) деятельность только бюджетных организаций;
- г) любая деятельность коммерческих организаций.

8. *Цель коммерческой деятельности – это:*

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
- б) систематическое отчуждение товаров независимо от цели;
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам;
- г) осуществление хозяйственной деятельности.

9. *Место коммерческого права в системе российского права – это:*

- а) подотрасль гражданского права;
- б) уголовного права;
- в) налогового права;
- г) подотрасль предпринимательского права.
- д) самостоятельная отрасль права.

10. *Коммерческое право – это:*

а) совокупность юридических норм, регулирующих не являющиеся торговыми и тесно связанными с ними отношения, возникающие между коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями, или с их участием в процессе получения прибыли;

б) совокупность юридических норм, регулирующих торговые и тесно связанные с ними отношения, возникающие между коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями, или с их участием в процессе получения прибыли;

в) совокупность неправовых норм, регулирующих торговые и тесно связанные с ними отношения, возникающие между коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями, или с их участием в процессе получения прибыли.

Тест 3.

1.. *Коммерческий (торговый) оборот – это:*

- а) совокупность коммерческих (торговых) сделок;
- б) система магазинов;
- в) совокупность всех гражданско-правовых сделок в сфере торговли.

2. *Функционирование в XII – XIII вв. на территории Руси межобластных рынков было обусловлено:*

- а) промышленными революциями в Европе;
- б) начавшейся специализацией районов;
- в) верны оба ответа.

3. *Исторически первым видом предпринимательства является предпринимательство:*

- а) торговое;
- б) посредническое;
- в) коммерческое.

4. Купечество окончательно оформилось как профессиональная и социальная группа населения Древней Руси к середине ... века:

а) IX; б) XII; в) XI.

5. В XI-XII вв. участники купеческих товариществ командитного типа отвечали по обязательствам:

а) вложенным капиталом;
б) имуществом;
в) имуществом и вложенным капиталом.

6. Занятие предпринимательством в условиях России XVII в. было делом рискованным потому, что:

а) власть не поддерживала купцов-предпринимателей;
б) были частые войны;
в) Россия была аграрной страной.

7. Основные предметы экспортных торговых операций древнерусских купцов в IX-XI вв. – это:

а) пушнина;
б) соль;
в) пряности.

8. Утверждение, что риск в торговом обороте - это вероятность убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозами:

а) верно;
б) неверно.

9. Формой выражения дуализма в частном праве является тот факт, что:

а) коммерческое право является подотраслью гражданского права;
б) наряду с предпринимательским правом существует и коммерческое право;
в) коммерческие отношения регулируются как Гражданским, так и Торговым кодексами.

кодексами.

10. В предмет коммерческого права включается:

а) розничная купля-продажа товаров;
б) оптовая купля-продажа товаров;
в) розничная и оптовая купля-продажа товаров.

Примерные задачи (ПК-5, ПК-13)

Тема 1. Общие положения о коммерческом праве

1. Ганзейский купец доставил местному купцу в Неаполь партию товаров в соответствии с ранее состоявшейся между ними договоренностью. Однако местный купец по ряду условий предъявил новые требования, с которыми ганзейский купец не согласился. В частности, это были условия о разгрузке товаров и их доставке к месту торговли, об оплате работ по разгрузке и цене. К тому же часть товаров при разгрузке уронили в море при переноске тюков по трапу, в результате чего товары были частично подпорчены или утрачены. Описанные события происходили во времена позднего средневековья.

В каком порядке мог быть разрешен спор между купцами? Какова была правовая основа для разрешения спора? Какой орган мог разрешить спор при недостижении договоренности между купцами? Каков был порядок исполнения подобного решения?

2. Ассоциация торговых предприятий города Клина разработала и утвердила входящим в ее состав торговым организациям планы экономического и социального развития, в частности, объем розничного товарооборота, нормативы отчислений от доходов в бюджет, в централизованные фонды и резервы ассоциации, фонды оплаты труда и лимит численности работников управленческого аппарата

Правомерны ли действия ассоциации г. Клина? Какими правовыми нормами следует руководствоваться?

3. Инспекция ФНС обратилась в арбитражный суд с иском к предпринимателю С. о взыскании в доход государства неосновательного обогащения в сумме 250 000 рублей, полученных в результате незаконных действий. В ходе налоговой проверки было установлено, что предприниматель С. осуществляла оптовую торговлю табачной продукцией без лицензии.

Правомочны ли налоговые органы РФ обращаться в суды с подобными исками? С надлежащим ли иском в данном случае обратилась налоговая инспекция?

4. Инспекцией ФНС была проведена налоговая проверка торговой точки ООО "Догма", расположенной по адресу: город Бовск, ул. Вокзальная, дом 1, магазин "Стрелка", в котором ООО "Догма" реализовывало алкогольную продукцию. В ходе проверки было установлено, что ООО "Догма" получило лицензию на реализацию алкогольной продукции по адресу: город Бовск, ул. Красноармейская, дом 36, магазин "Татьяна". ООО "Догма" осуществляло розничную продажу алкогольной продукции также в магазине "Удача" на улице Ленина города Бовска. Налоговая инспекция вынесла постановление о привлечении ООО "Догма" к административной ответственности за нарушение требований, связанных с лицензированием.

Правомерны ли действия налоговых органов?

5. Индивидуальный предприниматель О. обратилась в администрацию города за разрешением на открытие аптечного пункта в микрорайоне «Заречье». Администрация отказала в выдаче такого разрешения, мотивируя это тем, что его размещение по данному адресу является нерациональным, при этом предложила разместить его в другом месте - микрорайоне «Лес». Предприниматель обратился в суд с заявлением о признании данного отказа незаконным. В суде представитель Администрации пояснил, что данный отказ основан на генеральном плане застройки города, согласно которому в микрорайоне «Заречье» предусмотрено пять аптечных киосков, которые уже там функционируют. В то же время, отметил представитель Администрации, при подаче предпринимателем заявления на получение разрешения на открытие аптечного пункта в микрорайоне «Лес» отказа не последует. Кроме того, со ссылкой на тот же генеральный план города, представитель Администрации заявил, что Администрация может дать разрешение на осуществление в микрорайоне «Заречье» иного вида деятельности, например, на торговлю продуктами питания или бытовой химии.

Противоречат ли действия Администрации действующему законодательству? Ущемляют ли действия Администрации право предпринимателя О. на осуществление торговой деятельности? Какое решение, по вашему мнению, должен вынести суд?

Темы докладов (ПК-5).

1. История торгового права России и зарубежья
2. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние
3. Торговое законодательство России и других стран
4. Место коммерческого права в системе отраслей российского права
5. Участники торгового оборота.
6. Создание и прекращение деятельности торговых предприятий.
7. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
8. Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
9. Участие органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии торговых связей.
10. Специальные субъекты торгового оборота.
11. Правовые проблемы защиты прав потребителя.
12. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
13. Правовые проблемы развития товарного рынка.

14. Понятие товара и его классификация.
15. Товарораспорядительные документы.
16. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
17. Деловая репутация коммерческой организации: формирование и защита.
18. Коммерческая тайна и ее обеспечение в торговом обороте.
19. Договоры торгового права.
20. Правовые аспекты улучшения качества товара.
21. Договор мены (бартера) в торговом обороте.

ПК-13

22. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте.
23. Коммерческое представительство.
24. Агентские договоры в торговом обороте.
25. Дистрибьюторский договор.
26. Договор на исключительную продажу товара.
27. Договор франчайзинга (коммерческой концессии).
28. Договор перевозки и его значение для торговли.
29. Правовые проблемы сохранности товара в торговле.
30. Хранение (ответственное хранение) товаров.
31. Договоры страхования сохранности товаров.
32. Договоры страхования коммерческих рисков.
33. Обеспечение исполнения торговых договоров.
34. Приемка товаров.
35. Ответственность участников торгового оборота и защита их прав.

Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Вопросы

ПК-5

1. Дайте понятие коммерческого права.
2. Соотношение коммерческого предпринимательского и гражданского права.
3. Предмет коммерческого права, и его структура.
4. Метод правового регулирования коммерческого права
5. Основные принципы коммерческого права.
6. Основные источники коммерческого права.
7. Содержание коммерческого правоотношения и его виды.
8. Основные виды субъектов коммерческого права.
9. Отличие субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права.
10. Хозяйствующие субъекты коммерческого права.
11. Порядок государственной регистрации субъектов коммерческой деятельности.
12. Виды публичных юридических лиц в сфере торговой деятельности.
13. Основные частные организации, являющиеся субъектами коммерческого права.
14. Дайте определение понятий «торговый объект» и «торговая сеть».
15. Правовой режим субъектов коммерческой деятельности.
16. Система товаров в коммерческом праве.

ПК-13

17. Способы и средства идентификации товаров.
18. Отличие товарного знака от средства индивидуализации товара.
19. Торговая марка.
20. Наименование места происхождения товара.
21. Формы контроля качества товара.
22. Виды товарораспорядительных документов и их основные отличия.
23. Понятие основные виды товарных рынков.
24. Основные функции товарных рынков.
25. Из чего состоит структура и инфраструктура товарного рынка.
26. Оптовый и розничный товарные рынки
27. Роль торговых сетей в формировании современной структуры товарных рынков.
28. Основные направления развития товарных рынков на современном этапе.
29. Правовое значение биржи в торговом обороте.
30. Порядок создания товарных бирж.
31. Виды бирж предусмотрены российским законодательством. Отличие биржевого маклера от биржевого товарного брокера.
32. Виды биржевой торговли.
33. Правовой режим оптовых ярмарок и продовольственных рынков.
34. Коммерческие торги.
35. Коммерческий договор и его отличия от гражданско-правового договора.
36. Квалифицирующие признаки коммерческих договоров.
37. Основные виды коммерческих договоров.
38. Порядок специфика и форма заключения коммерческого договора.
39. Сравнительная характеристика оснований изменения и расторжения коммерческих договоров.
40. Понятие и виды сервисных договоров в торговле.
41. Субъекты коммерческих отношений в области перевозки грузов.
42. Содержание транспортно-экспедиционной деятельности.
43. 43. Основные виды договора транспортной экспедиции.
44. Хранение товара на товарном складе.

45. Особенности страхования в коммерческой деятельности.
46. Содержание договора на проведение маркетинговых исследований.
47. Основные цели государственного регулирования торговой деятельности в РФ.
48. Функции государственного регулирования торговой деятельности.
49. Методы государственного регулирования в коммерческой деятельности.

Примеры итоговой контрольной работы (ПК-5; ПК-13)

Вариант 1

1. Какое место отводится коммерческому праву в правовых системах и юридической науке зарубежных стран.
2. В чем особенности развития коммерческого права в России.

Вариант 2

1. Что такое итальянский период развития торгового права.
2. Почему выделяют французский период в развитии торгового права

Вариант 3

1. Что характерно для немецкого периода развития торгового права.
2. Охарактеризуйте современный период развития коммерческого права.

Вариант 4

1. Какие критерии определяют юридическую природу коммерческого права.
2. Как соотносится между собой гражданское и коммерческое право. Один и тот же или разный смысл имеют понятия «коммерческое право», «предпринимательское право», «торговое право».

Вариант 5

1. Какие целостные подразделения могут быть выделены в системе коммерческого законодательства.
2. Приведите примеры обычаев делового оборота.

Вариант 6

1. Относятся ли к предмету коммерческого права отношения, возникающие по поводу наименования организации и защите деловой репутации коммерсанта.
2. Какие методы применяются в правовом регулировании коммерческих отношений.

Вариант 6

1. Относится ли к источникам права постановления Пленумов Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, разъяснения по вопросам судебной арбитражной практики, решения по конкретным делам
2. Назовите принципы применения коммерческого законодательства

Вариант 7

1. Как соотносятся между собой общие и специальные нормы, регулирующие коммерческие отношения.
2. Можете ли Вы привести примеры несогласованности между собой положений, содержащихся в различных законодательных актах.

Вариант 8

1. Вправе ли арбитражные суды при рассмотрении споров применять законодательство по аналогии.
2. Как соотносятся между собой понятия: право и закон; право, закон и законодательство; законы и законодательные акты.

Вариант 9

1. Дайте характеристику законодательной основы развития государственного управления торговлей.

2. Раскройте систему государственных органов, регулирующих отношения в торговле.

Вариант 10

1. Раскройте компетенцию федерального министерства в области регулирования торговых отношений.

2. Какова компетенция субъектов федерации в сфере торговли.

Вариант 11

1. Роль местных органов власти в регулировании торговой сферы.

2. Структура федеральных органов исполнительной власти, регулирующих отношения в торговле.

Тема 2. Правовое положение субъектов коммерческой деятельности

Вариант 1

1. Определите понятие коммерческая деятельность, выделите ее основные признаки как предпринимательской деятельности.

2. Как соотносятся между собой понятия «предпринимательская», «коммерческая», «экономическая» и «хозяйственная» деятельность.

Вариант 2

1. Основной фигурой на продуктовых рынках являются так называемые хозяева, это – люди, которые оплачивают торговые места, закупают у оптовиков партии различных товаров, например, овощей. Фруктов. Кондитерских изделий, сигарет и.т.п., а для торговли ими нанимают других граждан. На какой правовой основе действуют «хозяева». Являются ли они предпринимателями.

2. Кто такой коммерческий представитель. Приведите конкретные примеры коммерческого представительства.

Вариант 3

1. Каким образом легализуется предприниматель, осуществляющий деятельность без образования юридического лица.

2. В какой правовой форме могут вести коммерческую деятельность совместно два или более гражданина без образования юридического лица.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Источники

Основные

Конституция Российской Федерации: принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. - 1994. - №1.- Ст.1.

Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 21 окт. 1994 г. № 51-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации - 1994. - № 32. - Ст. 3301.

Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. - 1996. - № 6. - Ст. 492.

Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ "О рекламе" // Собрание законодательства РФ", 20.03.2006, N 12, ст. 1232.

Дополнительные

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. N 1 (ч. 1). Ст. 1.

Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 N 63-ФЗ // СЗ РФ. 1996. N 25. Ст. 2954

Федеральный закон от 23.02.2013 N 15-ФЗ "Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака"// Собрание законодательства РФ. 2013. N 8. Ст. 721.

Федеральный закон от 28.09.2010 N 244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково"// Собрание законодательства РФ. 2010. N 40. Ст. 4970.

Федеральный закон от декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» // СЗ РФ. 2007. №49. Ст. 6076.

Федеральный закон от 25.06.2002 N 73-ФЗ "Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации"// "Собрание законодательства РФ", 01.07.2002, N 26, ст. 2519.

Указ Президента РФ от 17.02.1995 N 161 "О гарантиях права граждан на охрану здоровья при распространении рекламы"// "Российская газета", N 39, 22.02.1995.

Постановление Правительства Российской Федерации от 17 августа 2006 г. N 508 «Об утверждении Правил рассмотрения антимонопольным органом дел, возбужденных по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе» // РГ . 23 августа 2006 г. №4151.

Приказ ФАС России от 22.05.2015 N 374/15 "Об утверждении Методики измерений соотношения уровня громкости рекламы и среднего уровня громкости прерываемой рекламой теле- и радиопрограммы" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.07.2015 N 38079)// Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>

Литература

Основная

1. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник [Электронный ресурс] / Попондопуло В.Ф., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-91768-568-7. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/488662>.

2. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 684 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01738-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/340852>.
3. Коммерческое (торговое) право: Учебник / Ю.Е. Булатецкий, В.П. Бугорский, Э.А. Зинчук, А.М. Колычев; Под ред. Ю.Е. Булатецкого. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. - 736 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-91768-141-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/207727>.
4. *Булатецкий, Ю. Е.* Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 448 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8000-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/431831>
5. Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общей редакцией Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 471 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03373-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/412840>

Дополнительная

1. Международное коммерческое право : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 476 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-10496-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/430611>
2. *Скаридов, А. С.* Морское право в 2 т. Том 2. Международное морское коммерческое право : учебник для бакалавриата и магистратуры / А. С. Скаридов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 225 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04074-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/437692>
3. Гражданское право: Учебник: В 2 томах Том 2 [Электронный ресурс] / Под общ. ред. Карпычева М.В., Хужина А.М., Демичев А.А. и др. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 560 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/542659>. 2.
4. Гражданское право: Учебник: В 2 томах Том 1 [Электронный ресурс] / М.В. Карпычев, А.М. Хужин. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 400 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=542663>.
5. Российское предпринимательское право учебник [Электронный ресурс] / под ред. В.А. Хохлова - 2-е изд. - Москва: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 453 с. - ISBN 978-5-369-01187-4. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=4020>

6.1. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый для освоения дисциплины (модуля)

1. Информационно-правовое обеспечение «Гарант» // Режим доступа: www.garant.ru
2. Информационно-правовая система «Консультант+» // Режим доступа: www.consultant.ru
3. Официальные сайты:
 - 3.1. Сайт федеральных арбитражных судов Российской Федерации // Режим доступа: <http://www.arbitr.ru/>
 - 3.2. Сайт Верховного суда Российской Федерации // Режим доступа: <http://www.vsrfr.ru/>

- 3.3. Сайт Министерства юстиции Российской Федерации // Режим доступа: <http://minjust.ru/>
- 3.4. Ресурсный центр медиации // Режим доступа: <http://mediators.ru>
- 3.5. Центр медиации и права // Режим доступа: <http://www.mediacia.com/>
- 3.6.** Третейский суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // Режим доступа: <http://ts.tpprf.ru> и др.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Аудитории для проведения лекций и семинарских занятий с техническими средствами обучения (видеопроектор с ПК (стационарный или переносной)).

Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочных систем (ИСС) (2016 г.)

1. Перечень ПО

Таблица 1

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
5	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное

2. Перечень БД и ИСС

Таблица 2

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2016 г. Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2016 г. Журналы Oxford University Press SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС) (2017 г.)

1. Перечень ПО

Таблица 1

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
11	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное

2. Перечень БД и ИСС

Таблица 2

№п/п	Наименование
	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2017 г. Web of Science Scopus
	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2017 г. Журналы Oxford University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам
	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС) (2018 г.)

1. Перечень ПО

Таблица 1

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное

12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное

2. Перечень БД и ИСС

Таблица 2

№п/п	Наименование
	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2018 г. Web of Science Scopus
	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2018 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis Электронные издания издательства Springer
	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам
	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочных систем (ИСС) (2019 г.)

3. Перечень ПО

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное

4. Перечень БД и ИСС

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г.

	Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
 - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы:

9.1. Планы семинарских занятий

Общие положения о коммерческом праве

ТЕМА 1

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, письменные задания, доклад.

Вопросы и задания на семинар:

1. Понятие коммерческого права как науки. Предмет изучения науки коммерческого права. Основные задачи науки коммерческого права в современных условиях. Учет и использование коммерческим правом достижений науки гражданского права. Взаимосвязь науки коммерческого права с экономическими науками.

2. Коммерческое право как учебная дисциплина. Связь с иными юридическими учебными дисциплинами. Система курса коммерческого права.

3. Основные этапы развития коммерческого (торгового) права в России: дореволюционный; советский; современный.

4. Торгово-экономические предпосылки возникновения коммерческого права за рубежом и основные этапы его развития.

Правовое положение субъектов коммерческой деятельности

ТЕМА 2

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклады, тест.

Вопросы и задания на семинар:

1. Субъекты коммерческого права и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.

2. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.

3. Объединения субъектов коммерческой деятельности.

4. Субъекты, имеющие особое правовое положение: банки, биржи, фонды, страховые компании.

5. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации как субъекты коммерческого права.

6. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ.

7. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте понятие субъекта коммерческой деятельности.

2. Приведите отличия коммерческой организации от некоммерческой организации.

3. Найдите в законодательстве категории лиц, которым запрещено заниматься коммерческой деятельностью.

4. На основании законов "Об обществах с ограниченной ответственностью" и "Об акционерных обществах" назовите отличия организационно-правовых форм этих юридических лиц.

5. На основании изучения норм ГК РФ и специальных законов приведите отличительные признаки хозяйственных обществ и товариществ от государственных муниципальных унитарных предприятий.

6. Установите, что такое фирменное наименование юридического лица. Каково его значение?

7. На основании изучения норм Федерального закона "Об акционерных обществах", покажите какими правами на имущество акционерного общества обладают акционеры.

8. Установите, каковы размеры ответственности участников хозяйственных обществ и товариществ по их обязательствам.

9. На основании изучения Закона "Об обществах с ограниченной ответственностью" определите порядок и основания исключения участника из состава этого общества.

Доклады и сообщения:

1. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ.

ТЕМА 3

Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклад.

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности продажи продовольственных товаров.
2. Особенности продажи алкогольной и табачной продукции.
3. Особенности продажи промышленных товаров.
4. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.
5. Цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана здоровья населения, экономические требования и другие.
6. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.
7. Защита коммерческих организаций от введения необоснованных ограничений на перемещение и реализацию товаров. Основные способы и порядок такой защиты.

Правовое регулирование товарного рынка.

ТЕМА 4

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклады

Вопросы и задания на семинар:

1. Структура и инфраструктура товарного рынка.
2. Понятие товарного рынка. Структура и участники товарного рынка.
3. Виды торговли. Розничная торговля. Понятие и содержание оптовой торговли.
4. Роль маркетинга на товарном рынке. Содержание маркетинговой деятельности.
5. Понятие ярмарочной торговли, ее преимущества и недостатки. Виды оптовых ярмарок. Ярмарки-выставки. Правовое регулирование и порядок функционирования оптовых рынков.
6. Организация торгового оборота в условиях рыночной экономики.
7. Понятие товарного рынка. Участники товарного рынка.

8. Правовые формы организации товарного рынка. Сегменты рынка России.
9. Понятие оптового товарооборота и соотношение его с торговым оборотом. Регулирование правоотношений в оптовом товарообороте. Участники оптового товарооборота.
10. Правовое положение специальных участников оптового товарооборота - организаторов оптовой торговли и организованных рынков. Оптовые ярмарки. Дилерские сети. Сбытовые и снабженческие подразделения организаций. Торгово-промышленные выставки. Публичные торги. Оптовые и специализированные рынки.

Доклады:

1. Организация товарного обращения - объективное требование рыночной экономики, условие развития народнохозяйственного комплекса.
2. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

ТЕМА 5.

Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклады, тест

Вопросы и задания на семинар:

1. Понятие и правовая основа конкуренции в торговом обороте.
2. Меры, направленные на обеспечение конкуренции. Стимулирующие меры. Ограничительные меры. Меры по защите конкуренции. Организационные меры.
3. Антимонопольное законодательство РФ.
4. Роль государственных органов, органов местного самоуправления и иных наделенных функциями и правами указанных органов власти органов или организаций в конкурентных отношениях.
5. Понятие и формы недобросовестной конкуренции. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции.
6. Какое положение хозяйствующего субъекта признается доминирующим? Как и кем оно определяется? В чем проявляется злоупотребление хозяйствующим субъектом своим доминирующим положением?

Доклады:

1. Функции, задача, полномочия антимонопольных органов РФ. Санкции, применяемые к нарушителям антимонопольного законодательства.

ТЕМА 6

Защита прав потребителей при продаже товаров

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, письменные задания, доклад.

Вопросы и задания на семинар:

1. Правовые категории «защита субъективного права» и «охрана субъективного права».
2. Причины появления законодательства о защите прав потребителей.
3. Публичные интересы в установлении законодательства о защите прав потребителей.
4. Комплексный характер законодательства о защите прав потребителей.

5. Гражданско-правовые нормы как основа законодательства о защите прав потребителей.

ТЕМА 7 Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора.

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклады, тест.

Вопросы и задания на семинар:

1. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности
2. Соотношение понятий «торговая сделка» и «торговый договор»
3. Функции коммерческого договора
4. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности
5. Обязательное заключение договора
6. Предварительный договор

Доклады и сообщения:

1. Заключение договора на торгах. Поставка товаров для государственных нужд
2. Признаки торгового договора
3. Классификация условий договора

Список литературы

ТЕМА 8 Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклад.

Вопросы для обсуждения:

1. Торговые сделки и контракты (договоры). Способы оформления договорных связей.
2. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой (торговой) деятельности. Особенности выработки условий торговых договоров.
3. Порядок заключения договоров.

Темы докладов:

1. Договор поставки. Транспортные договоры. Договоры на выполнение работ и оказание услуг. Договор аренды.
2. Особенности заключения договоров на биржах, ярмарках, аукционах.

ТЕМА 9 Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклады

Вопросы и задания на семинар:

1. Законодательное регулирование обязанностей по доставке товара вне используемого транспорта.
2. Определение в договоре обязанностей по доставке (вывозу) товара.
3. Выбор вида используемого транспорта. Последствия одностороннего изменения согласованного вида транспорта.

4. Определение режима транспортировки: календарные графики отгрузки, размеры одновременно отгружаемых партий товара, предельные сроки отгрузки с учетом навигационного периода, вид перевозочного средства и др.

ТЕМА 10. Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.

Форма занятия: обсуждение материала по представленным вопросам, доклады.

Вопросы и задания на семинар:

1. Переговоры при разрешении коммерческих споров. Определение и классификации переговоров. Юридическое значение переговоров. Оформление результатов переговорного процесса.

2. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура отношений между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота.

3. Установление претензионной процедуры по соглашению сторон. Варианты условий о претензионном порядке в коммерческом договоре. Содержание претензии.

4. Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства. Порядок подачи искового заявления в арбитражный суд.

Доклады:

1. Понятие и значение исков в механизме защиты прав торговых организаций при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Методические рекомендации и темы для подготовки докладов-презентаций

Презентация представляется в распечатанном виде на кафедре Теории права и сравнительного правоведения.

Текст набирается в программе PowerPoint и состоит **СТРОГО** из 5 слайдов (не допускается увеличение или сокращение количества слайдов).

Титул (см. приложение), а также «Список использованной литературы», на основании которого выполнена работа, в общий объем слайдов не входит.

Поскольку презентация должна быть представлена в распечатанном виде, то целесообразно использовать «заливку» цветом поля страниц;

Презентация должна быть использована студентом на семинарском занятии как сопровождение своего выступления, поэтому рекомендуется соотнести тему презентации и выступления с темой и вопросом семинарского занятия.

Рекомендуется ознакомиться со смежными темами выступающих (см. список), чтобы правильно определить границы своего предмета, не повторять и не пересекаться с первыми.

Требования к содержанию слайдов:

- 1) слайды должны раскрывать содержание вопроса темы, т.е. отражать самое главное в презентуемом вопросе;
- 2) быть непосредственно связанными с проблемами юридической науки;

- 3) характеризоваться наглядностью, т.е. демонстрировать структуру элементов, свойств, характеристик и проч. знания о том или ином объекте, его связей со смежными научными положениями;
- 4) материал не должен копировать текст (т.е. не быть конспектом), а представлять собой схему (или таблицу) с минимальным количеством слов, позволяющую визуально быстро «схватить» суть вопроса;
- 5) слайды не должны быть перегружены информацией, но при этом должны содержать достаточный ее объем для раскрытия темы.

На семинарском занятии после выступления студента с презентацией группа задает вопросы по теме, на которые выступающему необходимо отвечать кратко, грамотно и доходчиво.

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Коммерческое право» реализуется на юридическом факультете кафедрой предпринимательского права.

Цель дисциплины: формирование у обучающихся компетенций, которые базируются на характеристиках будущей профессиональной деятельности юриста в области правового регулирования отношений в сфере торговли. Для этого необходимы системные правовые знания о торговле как комплексной отрасли законодательства.

Задачи:

- раскрыть правовую основу регулирования коммерческой деятельности;
- изложить основные научные концепции, связанные с проблемами правового регулирования коммерческой деятельности;
- показать особенности работы юриста с законодательством, регулирующим коммерческую деятельность.

Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

- **ПК-5 - способность применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности;**
- **ПК-13 способность правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации;**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать: основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческие правоотношения; компетенцию субъектов коммерческого права, принципы коммерческого права;; правила заключения и исполнения, прекращения коммерческих договоров, особенности защиты прав участников коммерческих правоотношений;

Уметь: разработать договоры в сфере коммерческой деятельности, готовить правовые документы для участия при рассмотрении коммерческих споров, определять статус участников коммерческих правоотношений.

Владеть: принципами регулирования коммерческих правоотношений, навыками разработки коммерческих договоров, навыками составления претензий и иных документов при защите прав участников коммерческих правоотношений.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1.	1. Обновлена структура дисциплины для очной, очно-заочной форм обучения 2. Обновлена основная и дополнительная литература	15.06.2017 г.	№ 10
	3. Обновлен состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС)		
2.	1. Обновлена основная и дополнительная литература 2. Обновлена структура дисциплины для очной, очно-заочной форм обучения	07.06.2018 г.	№ 11
	3. Обновлен состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС)		
3	1. Обновлена структура дисциплины для очной, очно-заочной форм обучения Приложение 2.1. 2. Обновлены образовательные технологии Приложение 2.2. 3. Обновлена основная и дополнительная литература Приложение 2.3.	23.06.2020	№ 11
	3. Обновлен состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС) Приложение 2.4		

Приложение 2.1.

**Структура дисциплины для очной формы обучения
(2020 год набора)**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 60 ч., самостоятельная работа обучающихся 48 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семест	Виды учебной работы (в часах)				Формы текущего контроля
			Контактная	П	Р	С	

			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			успеваемости, форма промежуточной аттестации
1	Общие положения о коммерческом праве	7	2	2				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	7	2	4				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	7	2	2				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение

									представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	7	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	7	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	7	2	4				8	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие)	7	4	4				6	- Семинар в диалоговом

	договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора								режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	7	2	4				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	7	2	4				4	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле.	7	4	4				2	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных

	Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.								проблем -решение практических задач/тестирова ние - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	зачет	7						2	Устный ответ/ итоговая контрольная работа.
	итого:	7	24	36				48	

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения (2020 год набора)

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., самостоятельная работа обучающихся 66 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
			Контактная				Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия			
1	Общие положения о коммерческом праве	9	2	2				6	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
2	Правовое положение субъектов коммерческой деятельности	9	2	2				6	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
3	Правовое регулирование обращения отдельных видов товаров.	9	2	2				8	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных

									проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
4	Правовое регулирование товарного рынка	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
5	Правовое регулирование конкуренции на товарном рынке	9	2	2				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
6	Защита прав потребителей при продаже товаров	9	2	2				8	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач

									<ul style="list-style-type: none"> - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
7	Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора	9	2	4				6	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач/тестирование - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
8	Правовые формы реализации товаров (договор купли-продажи, договор аренды, договор поставки, договор мены).	9		4				4	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
9	Коммерческие сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования).	9		2				8	<ul style="list-style-type: none"> - Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем - решение практических задач - Доклад на семинаре по проблемному вопросу

									вопросу - Обсуждение представленных докладов
10	Юридическая ответственность за нарушение законодательства о торговле. Претензии и иски в коммерческой (торговой) деятельности.	9	2	4				6	- Семинар в диалоговом режиме, обсуждение поставленных проблем -решение практических задач/тестирова ние - Доклад на семинаре по проблемному вопросу - Обсуждение представленных докладов
	зачет	9						2	Устный ответ/ итоговая контрольная работа.
	итоги:	9	16	26				66	

Приложение 2.2.

Образовательные технологии

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ. для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

Приложение 2.3.

Список источников и литературы

Основная

Юридическое сопровождение предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под редакцией Г. Ф. Ручкиной. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 261 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13900-

6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://web0.urait.ru/bcode/467210>.

Дополнительная

Предпринимательское право Российской Федерации: Учебник / Губин Е.П., Лахно П.Г., - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 992 с. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1058081> Глава 30-. Правовая работа в сфере предпринимательства С. 967-972

Режим доступа: <http://www.online-diplom.ru/2017-afanaseva-eg/predprinimatelskoe-pravo-129.html>

Приложение 2.4

Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС) (2020 г.)

1. Перечень ПО

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1.	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2.	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3.	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4.	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
5.	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
6.	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
7.	Microsoft Office 2016	Microsoft	Лицензионное
8.	Zoom	Zoom	лицензионное

2. Перечень БД и ИСС

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru

4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант
---	---

